

<<购房大讲堂>>

图书基本信息

书名：<<购房大讲堂>>

13位ISBN编号：9787509320310

10位ISBN编号：7509320313

出版时间：2010-9

出版时间：中国法制

作者：杨超

页数：214

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<购房大讲堂>>

### 前言

房子，对于有些人，是一种生活的归宿，一种自身的安全；房子，对于有些人，是一种灵魂的寄托，一种生命的依靠；房子，对于有些人，是一种品位的彰显，一种地位的象征；从上个世纪90年代中期开始，房地产开发热潮再次兴起，并一直持续至今。

尤其是近几年，楼市火热，房价高企，住房消费已是大多数家庭最大的一项支出。

同时，也是每个人生活中至关重要的需求和消费，购买房屋涉及金额巨大，过程也相对复杂。

也正是由于房子如此举足轻重的地位，人们在购房的时候，也越来越谨慎。

如何选一套最适合自己的房子？

如何选一套使自己的生活会更加舒适的房子？

选什么样的房子才能彰显自身的品位？

这是每个购房者必须面对的问题。

鉴于此，我们才为您呈现《购房大讲堂》一书。

本书注重可读性、实用性、专业性和时效性。

全书分为五大篇幅，书中不仅详细记述了商品房、二手房、经济适用房等的选房买房、现售预售、合同签订、付款贷款、收房入住和产权办理及物业服务等环节，并针对外籍人士(含港澳台)购房、异地购房方面的疑点、难点进行说明。

本书还汲取作者多年的实践经验积累，提炼共性，结合购房中各种纠纷案例加以专业讲解。

通过本书，使您迅速了解选房购房流程与知识，成为购房“高手”，以及如何规避购房风险和解决购房纠纷，得以保护自己的合法权益不受损害，防止在购房过程中走弯路和落入“陷阱”。

本书内容全面权威结合大量实例，涵盖了有关购房方面的各类知识，本书是购房者的必备工具指南，可供您随时参考和查阅。

同时，本书也可以作为从事房地产业工作人员自学和培训教材。

愿本书能使购房者轻松实现购房梦想。

## <<购房大讲堂>>

### 内容概要

本书以购房流程为基础，针对老百姓购房过程中可能遇到的方方面面的问题，分四篇共三十章予以详细阐述，读者通过本书将学会如何制订购房计划、如何看懂各种房地产广告、如何选房、如何与开发商斗智斗勇、如何贷款、如何处理物业纠纷等，从而为自身的购房活动保驾护航，避免落入各种购房陷阱，真正做到无忧购房！

## <<购房大讲堂>>

### 作者简介

杨超，现为“弘道企业研究机构”华北总监，“全国房地产经理人联盟”理事、地产研究员，独立地产评论人。

自2002年从事地产行业，对地产业有着独特的感知与情怀。

在地产业工作多年，熟知行业各项操作规程，并积累了丰富的丰富的一线实战经验，对购房以及相关问题的深入研究和独到见解。

曾合创“心本管理”理论、“心智营销”模式和“三一赢销”论，并参著《赢在巅峰》一书。

## &lt;&lt;购房大讲堂&gt;&gt;

## 书籍目录

第一篇 无忧购房 第一章 商品房购买 第一节 购房前的准备 第二节 常规购房流程 第三节 制定购房计划 第四节 购房资金筹措 第五节 如何挑选房源 第六节 实地考察细看房 第七节 在售楼处的技巧 第八节 购房需签署文件 第九节 收房查验 第十节 办理房产归属 第二章 二手房购买 第一节 购买前考虑要素 第二节 二手房的价格 第三节 二手房交易流程 第四节 二手房过户流程 第五节 签署合同要点 第六节 二手房房龄与查验 第七节 公证种类与区别 第八节 购买注意事项 第九节 购买风险提示 第十节 识别房产证的真伪 第三章 婚房、养老房购置 第一节 婚房购置要点 第二节 婚房购置步骤 第三节 婚房相关事项 第四节 老人房的购置 第四章 中介购房 第一节 如何选中介机构 第二节 中介购房流程 第三节 中介购房利弊 第四节 订金、定金和诚意金 第五节 签署合同 第六节 居间人和居间合同 第七节 中介购房付款 第八节 谨防中介陷阱 第五章 网上购房 第一节 网上购房流程 第二节 商品房合同网上备案 第三节 网上购房注意事项 第六章 经济适用房购买 第一节 什么是经济适用房 第二节 经济适用房申购条件 第三节 经济适用房购买流程 第四节 购买的相关税费 第七章 房改房购买 第一节 什么是房改房 第二节 房改房购买 第三节 房改房的过户 第四节 需提供的材料与税费 第五节 购房注意事项 第八章 其他产权房购置 第一节 房屋产权 第二节 小产权房 第三节 央产权房 第四节 军产权房 第五节 回迁房 第九章 购房交易费用 第一节 商品房购置费用 第二节 二手房购置费用 第三节 中介购房税费 第四节 经济适用房费用 第十章 其他购房事项 第一节 异地购房 第二节 团体购房 第三节 不能买的房 第二篇 轻松房贷 第一章 商品房的贷款 第一节 贷款方式的选择 第二节 贷款应具备的条件 第三节 贷款申请所需材料 第四节 贷款额度、期限与担保 第五节 关于质押和抵押 第六节 贷款一般流程 第七节 房贷注意事项 第二章 二手房的贷款 第一节 二手房房型贷款 第二节 二手房贷款条件 第三节 二手房贷款流程 第四节 二手房贷款所需资料 第五节 二手房贷款相关收费 第六节 二手房贷款注意事项 第三章 商用房的贷款 第一节 商用房贷款条件 第二节 商业房贷款流程 第三节 商业房贷款事项 第四章 选择适合的房贷 第一节 房贷种类介绍 第二节 房贷种类比较 第三节 房贷的选择 第五章 还贷的方式 第一节 贷款还贷方式 第二节 还贷方式选择 第六章 关于提前还款 第一节 提前还款条件 第二节 提前还款流程 第三节 提前还款事项 第七章 房贷的“转贷” 第一节 转贷业务 第二节 如何办理“转贷” 第三节 “转贷”的风险 第八章 外资银行 第一节 渣打银行房贷 第二节 花旗银行 第三节 汇丰银行 第四节 东亚银行 第五节 恒生银行 第六节 中外银行房贷比较 第三篇 物业服务 第一章 物业的管理 第一节 物业管理范围 第二节 物业管理费 第三节 服务要则与法律解释 第二章 物业办理 第一节 入住条件与材料 第二节 办理入住程序 第三节 物业公司权责 第四节 物业管理合同 第三章 物业服务公司 第一节 物业公司的类型 第二节 如何更换物业公司 第四章 业主与业委会 第一节 业主与责权 第二节 业主委员会 第三节 业委会与物业公司的关系 第四篇 法律维权 第一章 商品房纠纷 第一节 常见的纷争类型 第二节 常见的维权处理 第三节 远离纠纷注意事项 第四节 解决纷争的途径 第二章 二手房纠纷 第一节 常见的纷争类型 第二节 常见的维权处理 第三节 解决纷争的途径 第三章 中介纠纷 第一节 常见的纷争类型 第二节 纠纷维权处理 第三节 解决纷争的途径 第四章 物业纠纷 第一节 常见的纷争类型 第二节 物业纠纷的法律适用 第三节 解决纷争的途径 第五章 装修纠纷 第一节 常见的纷争类型 第二节 常见的维权处理 第三节 解决纷争的途径 第六章 产权纠纷 第一节 常见的纷争类型 第二节 常见的维权处理 第三节 解决纷争的途径 第七章 贷款纠纷 第一节 常见的纷争类型 第二节 纠纷维权处理 第三节 解决纷争的途径 第八章 其他纠纷 第一节 常见的纷争类型 第二节 常见的维权处理 第三节 解决纷争的途径 附录 购房基本名词解释 第一部分 房地产类名词 第二部分 交易类名词 第三部分 二手房与中介类名词 第四部分 贷款和税费类名词后记

## &lt;&lt;购房大讲堂&gt;&gt;

## 章节摘录

插图：第一节 购房前的准备一、清楚购房的目的从购房目的来看，买房无非是自住或投资。

以自住为目的的购房人，最佳期望是花最少的钱买到最合适的房子。

而投资性住房者的最佳期望是用少量的自有资金买到高投资回报的房子。

通常，购房目的有三类：过渡居住、改善居住、投资置业。

1.以过渡房产居住为目的。

这类人群通常是年轻人或收入偏低者，从资金实力上看，还未达到购房最佳年龄段或经济实力有限。

购房目的定位在过渡性的购房人，随着未来经济状况的改善，可分阶段多次完成置业升级。

2.以改善住房条件为目的。

这类人群主要是想改善居住条件，提升生活品质。

单纯的满足居住已经不是他们再次购房的目的，他们追求的是由“生存需求”转向“舒适需求”。

以改善为目的的购房人大多收入较高，具备较强的购买能力。

一般应优先考虑居住面积、户型结构和社区环境等因素。

3.以投资置业为目的。

以投资为目的的购房人，大多存在三大误区：只选高档房、只选大户型、只看城市中心。

这种非理性的购房行为，在房地产市场繁荣的时候很容易成功。

一旦市场下行，投资失败的风险会大增。

二、考虑必要因素1.要考虑自己能够承受的价格范围。

2.要要考虑自身的收入情况、预期还贷能力、贷款方式和银行利率。

3.要考虑所购房产的地段升值潜力。

4.要考虑交通状况、社区环境、户型面积、室内格局、朝向楼层、配套设施、和设计质量。

5.要考虑房间分配、通风性能、采光性能、厨卫布置、管线安排和储藏空间的合理性。

6.要考虑购房后的生活、学习、休息以及社交的需要。

三、楼层与户型高层住宅已是城市中楼盘的主流，楼层的选择很重要。

一般来说，多层楼的最高定价者在中间楼层上，其他楼层价格从中间层分别按固定差价递减，最低价往往定在顶、底层；高层楼的最高价一般定在中间偏上的楼层(如18层的楼房最好楼层一般定在10层左右)，其余楼层价格依一定比率递减，最低价也在顶、底层上。

1.楼层选择。

通常来说，理想住宅楼层的标准应不超过六层。

一般人会认为三层是最理想的，但三层及以下楼层常常湿度大、通风不好，还会集结大量有害物质。

不过，一楼到三楼适合老人居住。

四楼、五楼的有害物质就少得多，因为它们开始下沉或水平方向消散。

而8-11层则被称作“扬灰层”。

通常，空气中的尘埃和有害物质，会在30米左右的空间有个停留的过程。

视自身经济情况而定，面对高低不同的楼层价格，购房人须先了解自己愿意接受的价格范围，然后再确定中意之楼层。

视住用者情况而定房屋住用者情况不外乎三类：老年人、青年人和老少同住。

视楼层用途而定随着人民经济收入的提高，百姓投资意识不断加强，购房人中不乏买房投资之用。

上述仅为购房时选择楼层之原则，实际操作中购房人应综合考虑多方因素，包括小区周边环境、楼层整体状况等很客观的实际问题，这样才能最终确定最适合自己的好楼层。

2.户型的选择。

选择一种户型，就是选择一种生活方式。

住宅的户型从平面可按厅室分，如二室一厅、二室二厅等；按剖面变化有复式、跃层、错层等。

您在挑选时，应结合平面、剖面一起考虑。

本着先厅后卧的顺序来选择。

即先看起居室是否好用，包括厅的面积、布局等；然后是看主卧室的合理性，如面积、采光条件、居

## &lt;&lt;购房大讲堂&gt;&gt;

室私密性；接着是看相对独立的餐厅的功能；再者要考虑的是厨房的环境，一个宽敞好用的厨房，往往比次卧室(书房、客房)更为重要；最后考虑阳台。

起居室宽敞明亮通风是关键，应通风、有较好的朝向和视野。

主卧室最好有好的朝向，大面积户型的主卧应带卫生间。

餐厅和起居厅最好相对独立。

厨房最好和餐厅紧贴并直接对外采光通风，而且厨房外最好配以阳台，可以弥补厨房使用面积和临时使用功能的不足。

卫生间的大小应与整幢户型的面积标准相一致，如果卫生间是直接对着起居室，应设前室，可以将洗衣机放在前室内。

好户型有阳台才算完整，阳台首先要在起居厅。

#### 四、购房必备常识1.商品房销售必备的法律文件。

开发商在预售商品房时，应具备“五证两书”。

“五证”是指《建设用地规划许可证》、《建设工程规划许可证》、《建设工程开工证》、《国有土地使用证》和《商品房销售(预售)许可证》。

其中前两个证由规划部门核发，《开工证》由建设部门核发，《国有土地使用证》和《商品房预售许可证》由国土资源部门和房屋管理局核发。

“五证”中最重要的是《国有土地使用证》和《商品房销售(预售)许可证》，两者表明所购房屋属合法交易范畴。

“两书”是指《住宅质量保证书》和《住宅使用说明书》。

两书可以作为商品房买卖合同的补充约定，并且是房地产开发企业在商品房交付使用时，向购房人提供的对商品住宅承担质量责任的法律文件和保证文件。

#### 2.宣传广告的法律效力。

设计精美的广告经常是吹得天花乱坠，很多购房人买某一个项目的欲望首先来源于开发商的广告或展会上的沙盘。

但商品房的销售广告和宣传资料为要约邀请，不具备法律效力。

但是出卖人就商品房开发规划范围内的房屋及相关设施所作的说明和允诺具体确定，并对商品房买卖合同的订立以及房屋价格的确定有重大影响的，应当视为要约。

该说明和允诺即使未载于商品房买卖合同，亦当视为合同内容，当事人违反的，应当承担违约责任。

#### 3.样板房的相关法律问题。

样板房、送装修等是很多开发商的重要营销模式，可我们碰到的多数情况是，交房时的装修状况比售楼员的宣传或是样板房要差很多。

销售商品房时，送装修必须有明确的装修标准，如果有样板房做参考的，应详细说明样板房的装修材料、设备等，并将该说明作为合同的附件，这样在收房时才有明确的依据。

这样对开发商才会形成真正的约束力。

#### 4.交房条件及相应注意事项。

在交房时开发商应提供《住宅质量保证书》、《住宅使用说明书》、《建设工程质量认证书》、《房地产开发建设项目竣工综合验收合格证》、《竣工验收备案表》，如果开发商不能提供，说明该房屋不符合交房条件，购房人有权拒绝收楼。

开发商提交上述证件后，再按照购房合同约定的收楼标准到现场看楼验收，如果发现问题或有不满意的地方，可在《楼宇验收记录表》中填写相关意见。

不符合合同约定的交房标准的，可拒绝交房。

#### 5.购房前应了解的相关词语。

在房地产买卖中涉及到很多专业名词，普通购房人在很短的时间内很难将这些知识系统化学习并掌握，尤其是在购房人与销售人员交涉过程当中，销售人员经常利用自己掌握的专业知识，有时故意引用专业名词，做出混淆是非或似是而非的解释，误导或者有意隐瞒对开发商不利的信息。

## <<购房大讲堂>>

### 后记

《说文》曰：屋，居也。

房子就是人们居住生活的场所。

从小时候和伙伴们玩“跳房子”游戏开始，房子的概念就逐渐地印在了我们的心中。

儿时的我们，房子在心中是一种多情感的符号，它代表着家，代表着父母，代表着温馨与安全。

成年的我们，房子在心中依然是一种复杂的，情感，它不但是生活的处所，还是心灵的港湾，也是地位和金钱的象征。

不知从何时起，房子开始成为人们追逐的目标，成为了人们为了证明自己的资本。

同时，随着近年房价的日益走高，人们开始把房子作为保值增值的工具，甚至很多人在“炒房”。

无论人们现在如何看待房子，房子的第一属性应该是：居住。

换言之，房子，首先应是我们的家。

目前，有些人为了购买一套房子，更倾注了两代人的心血和全部的投入，甚至沦为“房奴”。

正基于此，本人在参阅了大量相关资料的同时，又结合自身近十年的实践经验和体会，编写了这本《购房大讲堂》。

由于时间仓促难免挂一漏万，故本人真诚地恳请各位读者朋友、专家学者和同行们多提批评意见。

本书各篇章内容因篇幅要求，未作展开详尽讲解，敬请关注本人后续相关作品。

本书的编写与成书过程中，得到了袁笋冰先生的关心与帮助，以及出版社领导的大力支持。

同时参阅的相关资料，限于篇幅未能一一列举出处，请谅，在此深表谢意！



## <<购房大讲堂>>

### 编辑推荐

《购房大讲堂:做个明明白白的买房人》：购买房屋，小心看不到的玄机即使是对房地产一窍不通的普通购房者，也能通过《购房大讲堂:做个明明白白的买房人》的精彩内容制定全面的购房计划！

<<购房大讲堂>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>